

‘현금흐름 한계’ 홈플러스, 가양·장림점 등 5곳 문 닫는다

김병주 “폐점보류” 공언 3개월
폐점보류 10곳 운영 여부는 미정

“대기업 납품업체, 외상거래 거부
현금결제 요구에 자금줄 말라”
해당점포 직원 100% 고용유지

홈플러스가 유동성 위기 속 5개 점포 영업 중단 검토에 나선다. 지난 9월 대주주인 김병주 MBK파트너스 회장이 국회와 노조 앞에서 “인수합병(M&A) 성사 전까지 폐점을 보류하겠다”고 공언한 지 3개월 만이다. 최근 공개 매각 본입찰이 유찰되고 현금 흐름이 바닥을 드러내자 영업을 중단하는 고육지책을 꺼내 든 것으로 풀이된다.

2일 유통업계에 따르면 홈플러스는 입장문을 내고 “현금흐름 개선을 위해 부득이하게 폐점이 보류됐던 15개 점포 중 적자 규모가 큰 5개 점포에 대해 영업 중단을 검토하게 됐다”고 밝혔다. 대상 점포는 가양점, 장림점, 일산점, 원천점, 울산북구점 등 5곳이다.

나머지 10개 점포는 운영 여부가 정



서울 시내 한 홈플러스 매장 모습.

/뉴시스

해지지 않았다. 홈플러스 관계자는 “향후 유동성이 허락된다면 다음 인수자가 점포 지속 여부를 결정하게 하겠지만, 인수 결정이 계속 지연된다면 유동성 확보를 위해 영업 종료를 검토할 가능성이 있다”고 말했다. M&A가 속도를 내지 못할 경우 5개 점포 외 나머지 점포들도 운명을 장담할 수 없는 상황이다.

홈플러스가 스스로 약속 반복의 비판을 감수하면서까지 칼을 빼 든 이유는

좋지 못한 재무 상황 때문이다. 회사 측은 “매각 장기화로 현금흐름이 한계에 도달했다”며 ‘지급불능’이라는 단어가 지 직접 언급했다.

이종우 아주대 경영학과 교수는 “현재 대기업 납품업체들이 홈플러스의 부도 가능성을 우려해 외상 거래를 거부하고 현금 결제를 요구하고 있다”며 “안그래도 돈이 없는 상황에서 물건을 들여오려면 현금을 바로 쥐야 하니 자금줄이 마를 수밖에 없는 악순환”이라고

분석했다.

이 교수는 “MBK가 그동안 말을 수차례 바꾸면서 시장과 소비자의 신뢰를 잃은 것이 가장 큰 패착”이라며 “모기업이 살리겠다는 의지를 보여야 국민도 도와주는데, 손해를 피하기 위해 발을 빼는 모습만 보이니 매출이 더 떨어지는 것”이라고 꼬집었다.

노조 측은 현재 정부 개입을 촉구하며 시위에 나섰다. 마트산업노동조합 홈플러스지부 부산·울산·경남 조합원들은 이날 용산 대통령실 앞에서 기자회견을 열고 무기한 단식 돌입을 선포했다. 안수용 지부장을 비롯한 지도부 3인(손상희 수석부지부장, 최철한 사무국장)은 단식 24일차인 이날 1일부터 물과 소금마저 끊는 ‘아사 단식’을 시작한 상황이다.

조합원들은 성명서를 통해 “정부가 선량한 인수자를 찾겠다고 약속했지만, 10개월이 지나도록 해결된 것은 없다”며 “그사이 MBK파트너스는 홈플러스 청산 절차를 밟아가고 있고, 회사는 직원 월급과 전기세조차 내기 힘들 만큼 망가졌다”고 성토했다.

인력 운용과 관련해 홈플러스 관계자는 “해당 5개 점포 직원들은 100% 고용이 유지되며, 생활권 내 인근 점포로 전환 배치될 것”이라고 밝혔다. 원거리 발령에 따른 퇴사 유도 우려를 일축하며 고용 안정 의지를 내비친 것이다.

업계에선 홈플러스가 생존하기 위해 현재 덩치를 유지하는 것이 불가능하다는 시각이 지배적이다. 이 교수는 “120여 개 점포 중 적자 점포를 과감히 정리하고, 경쟁력 있는 A급·B급 점포 60~70개 수준으로 ‘다운사이징(슬림화)’해야 한다”며 “덩치를 줄여 알짜 회사로 만들어야 매각도 가능하고 직원들의 고용도 지킬 수 있고 지금처럼 가면 공멸할 수 있다”고 제언했다.

결국 MBK의 전략 수정과 구조조정 없이는 홈플러스의 회생이 요원하다는 지적이다. 최근 입찰제안서를 접수한 업체가 없는 것으로 드러난 상황에서 유동성 위기를 넘기지 못할 경우 최악의 시나리오도 배제할 수 없는 상황으로 치닫고 있다.

/손종욱 기자 handbell@metroseoul.co.kr

롯데마트, 딸기·한우 반값할인 ‘통큰세일’

4~7일 4일간 연말결산 프로모션
제철식품·먹거리·완구 등 초특가

롯데마트가 이달 4일부터 7일까지 연말 결산 프로모션 ‘통큰세일’을 진행한다고 2일 밝혔다. 이번 행사는 제철 식품, 대용량 먹거리, 완구 등 전 카테고리에 걸쳐 초특가 혜택을 제공한다.

대표 상품으로 올해 첫 반값 딸기를 선보인다. 논산·완주 등에서 수확한 ‘통큰 딸기’를 행사카드 결제 시 50% 할인된 7000원대에 선보인다. 또한 1+등급 한우 전 품목도 50% 할인한다. 대표적으로 등심은 7990원, 국거리·불고기는 3490원에 구매 가능하다.

인기 농산물과 수산물도 저렴하게 준비했다. 트리벨리과프리카와 팽이버섯은 990원에, 제스프리 골드키위와 체리는 9990원에 판매한다. 제철 대방어회



롯데마트가 통큰세일을 통해 제철 식품을 저렴한 가격에 선보인다.

/롯데마트

는 2만원대에, 납해안 생굴은 2990원에 만나볼 수 있다.

대용량 상품으로는 ‘통큰 만능대패 오겹살’ (1.8kg)을 1만 9900원에, ‘통큰 요리하다 양념 소불고기’ (2kg)는 1만원 할인된 가격에 내놓는다. 행사 첫날에

는 스페인산 ‘오늘좋은 엑스트라버진 올리브유’ PB 신상품도 업계 최저가 수준으로 준비한다.

크리스마스 시즌을 맞아 홈파티 먹거리 사전예약도 처음으로 운영한다. BBQ 플래터, 자이언트 폭립 등을 롯데마트 앱 ‘롯데마트 제타’에서 예약하면 최대 30% 할인받을 수 있다. 토이저러스에서는 인기 완구를 최대 30% 할인한다.

롯데마트·슈퍼 강혜원 마케팅부장은 “이번 ‘통큰세일’은 올 한 해 동안 롯데마트를 사랑해주신 고객들께 감사의 마음을 전하고자 마련한 행사”라며, “유통의 본질인 가격과 품질로 보답한다는 원칙 아래, 고객이 실질적으로 체감할 수 있는 대규모 혜택을 준비했으니 많은 관심 부탁드립니다”라고 말했다.

/손종욱 기자 handbell@

이베이재팬 ‘샘플마켓’서 K-제품 인기

4년여간 K-제품 비중 72% 달해

글로벌 이커머스 기업 이베이재팬이 운영하는 ‘큐텐재팬(Qoo10.jp)’의 샘플마켓 서비스에서 한국 제품이 압도적인 비중을 차지하며 인기를 끌고 있는 것으로 나타났다.

이베이재팬은 2021년 5월 론칭 이후 올해 10월까지 약 4년 반 동안 샘플마켓 데이터를 분석한 결과, 등록된 제품 3100여 개 중 K-제품 비중이 72% (2200여 개)에 달한다고 2일 밝혔다.

샘플마켓은 고객이 응모를 통해 제품을 무료로 체험해 볼 수 있는 서비스다. K-제품의 총 체험 건수는 43만 건, 리뷰 수는 28만 건을 넘어섰다. 특히 체험

고객의 64%가 실제 리뷰를 남길 정도로 참여도가 높은 것으로 조사됐다.

올해 1월부터 10월까지 샘플마켓에 등록된 전체 상품 수는 1458개로 전년 대비 3배 이상(220%) 증가했다. 이 중 K-제품은 1056개로 72%를 차지했다. 같은 기간 K-뷰티 셀러 신청은 171% 늘었으며, 최근 일본 내 수요가 높은 K-이너뷰티와 K-식품 셀러 신청도 각각 156%, 238% 급증했다.

역대 가장 많은 체험 신청을 기록한 제품 역시 K-제품이었다. ‘VT코스메틱 토너패드’가 48만 건 이상의 신청을 기록해 1위에 올랐으며, ‘디어, 클리어스 앰플’, ‘피치씨 아이새도우 팔레트’ 등이 뒤를 이었다.

/손종욱 기자

GS25, 에드워드 리 협업 도시락 선보여

‘폭립&갈비함박 도시락’ 등 순차 출시

GS리테일이 운영하는 편의점 GS25가 셰프 에드워드 리와 협업해 코리안-아메리칸 스타일 폭립&갈비함박 도시락을 이달 2일 선보인다고 밝혔다.

이번 상품은 고물가로 인해 저녁 식사를 편의점에서 해결하는 소비자가 늘어나는 추세를 반영해 기획됐다. GS25 측 자료에 따르면 올해 1월부터 11월까지 마감할인 서비스 매출 분석 결과, 저녁 시간대(17~19시) 비중이 59.7%로 점심 시간대(26.8%)의 두 배를 넘어서는 것으로 나타났다.

에드워드 리 폭립&갈비함박 도시락은 인기 저녁 메뉴인 폭립과 갈비 함박을 메인으로 구성했다. 밥 위에는 에드워드 리 셰프의 특제 소고기 찜장을 얹어 감칠맛을 더했으며, 볶음김치, 어묵, 소세지 등 밑반찬을 곁들여 구성했다.

/손종욱 기자



GS25가 에드워드 리 셰프와 손잡고 코리안-아메리칸 스타일 간편식 시리즈를 선보인다.

/GS25

GS25는 이번 도시락을 시작으로 에드워드 리 셰프와 다양한 협업 상품을 순차적으로 선보인다. 2일에는 에드워드 리 피스타치오 컵케이크를 출시하며, 4일에는 에드워드 리 K-맥앤치즈와 에드워드 리 버번소스 돈독살뽕밥을 내놓는다. 이어 9일에는 에드워드 리 고추장 폴드포크 감밥을, 내년 1월에는 부추전 스낵을 출시할 예정이다.

/손종욱 기자

무신사, 용산에 메가스토어·스탠다드 오픈

아이파크몰 용산점에 1000여평 규모
큐레이션 콘셉트 200여개 브랜드 소개

무신사가 초대형 패션 편집숍 무신사 메가스토어를 새롭게 선보인다.

무신사는 오는 11월 서울 용산 아이파크몰에 무신사 메가스토어 용산과 무신사 스탠다드 아이파크몰 용산점을 동시에 연다고 2일 밝혔다.

이번 매장은 총 1000여 평 규모로 조성됐으며, 무신사 스토어와 무신사 스탠다드가 한 공간에 결합된 무신사 최초의 복합몰 형태다. 이는 현재까지 무신사가 선보인 매장 중 국내 최대 규모이며, 아이파크몰 용산

점 내 단일 브랜드 기준으로도 가장 크다.

무신사는 용산이 직장인, 가족 단위 방문객, 2030 세대, 외국인 관광객 등 다양한 고객층이 유입되는 도심형 상권이자 교통 요충지라는 점을 고려해 첫 메가스토어 출점지로 선정했다.

무신사 메가스토어 용산은 무신사 겔즈, 무신사 플레이어, 스니커즈 존 등 다양한 큐레이션 콘셉트를 통해 200여 개 브랜드를 소개한다. 함께 입점한 무신사 스탠다드 매장에서는 맨즈, 우먼즈, 키즈, 뷰티, 홈, 스포츠 등 전 라인업을 한자리에서 만나볼 수 있다.

매장 내 팝업존에서는 매달 새로운

콘텐츠를 선보인다. 오픈일인 11일부터 내년 1월 11일까지는 인기 스포츠 유니폼을 주제로 한 팝업과 글로벌 브랜드 아디다스 팝업이 진행될 예정이다.

온라인 스토어의 혜택과 편의성을 오프라인에 접목한 O4O(Online for Offline) 서비스도 강화했다. 매장에 비치된 QR코드를 스캔하면 회원 할인, 재고 정보, 후기 등을 확인할 수 있으며, 외국인 고객을 위한 4개 국어 서비스도 지원한다.

무신사는 오픈을 기념해 11일과 12일 양일간 입점 브랜드와 무신사 스탠다드 상품으로 구성된 메가백 이벤트를 진행한다. 또한 14일까지 나흘간 매일 선착순 고객에게 반값 할인 쿠폰을 증정한다.

/손종욱 기자